

近日，国内头部的手机回收商“闪回收”宣布已完成C轮融资，本轮融资主要投资方为同创伟业和深圳担保集团，这也是闪回收历史上最大的一笔融资。据透露，所募集资金将主要用于渠道建设、新产品研发及海外市场拓展等方面。



除了要保证消费者对回收价格的满意度和竞争力以外，闪回收更需要考量的是B端复杂的需求。在回收作业的流程上，通过把作业单元不断拆分、不断细化，不断升级迭代，满足不同的渠道客户、不同区域、不同门店对闪回收产品的差异化需求。“我们一周要发几次版本，有时候几乎每天都在发版。”正是这种对产品体验的极致追求，造就了闪回收系统在行业内的良好口碑。

此外，闪回收完全自主研发，搭建了强大的后台管理系统，包括客户管理、价格管理、检测系统、销售系统等，保障每一台手机全程可溯源。这些底层的能力使得闪回收经营效率极高，“我们的人效是行业平均水平的4-5倍。”刘剑逸自豪地说。

以旧换新，为上下游企业赋能

随着国内手机品牌的集中度越来越高，存量市场竞争加剧，品牌厂商也纷纷将以旧换新作为提升销售的重要手段，逐渐加大对老用户的换新补贴，以此积极推动用户从保有到复购的闭环形成。利用闪回收完善的回收系统，有效连接品牌厂商、零售渠道商和消费者，大幅提升消费者的换新体验。

据了解，目前闪回收与小米、荣耀、vivo、三星、苹果等厂家的合作也愈发密切，并且得到了中国移动、中国电信、中国联通等三大运营商的支持，在各地纷纷开展以旧换新的优惠购机活动，为消费者提供更多实惠的同时，也为新机销售注入了新的活力。

坚持长期主义，闪回收被资本持续看好

“闪回收过去有幸获得多轮融资，特别感谢所有投资人对公司的认可，尤其是前两轮的正为资本和小米，对公司帮助巨大。这次同创伟业和深圳担保集团的加持，更进一步拓宽了我们的融资通道，并将对我们上市提供巨大的助力。”刘剑逸对记者说。

记者采访了同创伟业的投资总监王芄，他对记者说：“闪回收是整个手机后市场第一家实现连续规模化盈利的公司，在过去的一年多时间，我们基金持续关注了他们的经营发展，非常看好整个团队稳健务实的经营作风。尤其是他们能坚持做强底层能力，不断控制做大做规模的欲望，追求长期增长、长期为客户创造价值的理念，特别值得我们赞赏。我们坚信闪回收是这个赛道难得的投资标的，必将成为手机回收产业互联网的龙头。”

市场仍处于发育期，未来前景广阔

国内手机后市场的竞争尚处于较为初级的阶段，虽然回收市场高速发育了几年，但全国的旧机回收率只有5%，相较于回收率高达60%以上的美国等发达国家，还有十多倍的增长空间。

同时，随着时代更迭，新一代年轻人日渐成为市场的消费主力，既注重价格又注重价值的经济型消费观念逐渐深入人心，并且越来越多的人开始将环保意识渗透到生活的方方面面。加上受去年疫情的影响，消费者对二手手机的接受度和认可度也越来越高。

当问及去年疫情对公司的影响时，刘剑逸回应道：“与众多在疫情中受损的行业相反，由于受疫情影响，用户对收入预期下降，消费行为更趋理性，二手交易明显更为活跃。从我们各个渠道的下单转化率来看，这个数据增长明显。”